Kevin Sinclair
Cum să eviţi greşelile când faci afaceri pe Internet

Aveţi o afacere online care nu va aduce rezultatele pe care le scontaţi? Dacă este aşa, probabil că faceţi una sau mai multe dintre greşelile pe care le vom enumera mai jos.

1. Să fii prea sigur că poţi să te îmbogăţeşti repede

Aceasta poate fi una dintre cele mai descurajante greşeli. Perspectiva unui câştig uşor şi rapid împinge la acţiuni care sunt uneori foarte departe de strategiile de succes. Ca urmare, atunci când succesul nu vine instantaneu, descurajarea îl poate împinge pe nepriceputul întreprinzător să renunţe cu totul la o afacere şi să se mute rapid la o alta, fără a învăţa nimic din această experienţă.

Pentru a evita acest tip de greşeli, trebuie să vă controlaţi dorinţa şi ambiţiile de a realiza venituri rapide şi să deveniţi conştient de faptul că succesul pe Internet vine numai atunci când munceşti din greu; să studiaţi cât mai multe web site-uri şi modele de afaceri de succes pentru a vedea cum se dezvoltă şi ce mijloace folosesc. Pasul imediat următor este să învaţi să utilizaţi cunoştinţele dobândite în beneficiul afacerii personale.

2. Nerăbdarea de a reuşi cumulata cu neştiinţă de a-ţi construi succesul

Un factor cheie, care face că multe afaceri pe Internet să dea greş, este nerăbdarea împreună cu neştiinţă de a conduce afaceri online. De obicei, asta se întâmplă atunci când întreprinzătorul nu cunoaşte domeniul în care tocmai s-a lansat să facă afaceri pe Internet. Din cauza nerăbdării, în loc să acumuleze informaţii care l-ar putea ajuta, cheltuieşte timp şi bani încercând la întâmplare diverse metode fără succes.

Fiecare afacere presupune un anumit proces care trebuie urmat dacă vrem ca ea să producă venituri. În termeni simpli, ar însemna că este nevoie de prospecţi, un produs sau un serviciu pe care aceştia ar fi pregătiţi să-l cumpere la un preţ pe care ar fi dispuşi să-l dea; să existe o cale prin care potenţialii clienţi să fie informaţi despre produs său serviciu la timpul potrivit şi într-un fel potrivit. Întreprinzătorul trebuie de asemenea să fie capabil să conducă procesul în aşa fel încât să-i aducă profit.

Asiguraţi-vă că ştiţi să conduceţi afacerea în aşa fel încât să vă aducă bani. Apoi concentraţi-vă asupra acelor activităţi care va asigura succesul.

3. Eşecul de a determina corect care este piaţa ţinta.

Această greşeală poate lua 2 forme:

„Oricine va vrea să cumpere ce ofer eu".

sau

„Ştiu că sunt pe undeva pe acolo – sper că mă vor găsi".

De cele mai multe ori această greşeală conduce la rezultate ineficiente ale campaniilor de promovare şi publicitate. Timp preţios, şi uneori bani, sunt irosiţi în publicitatea care nu întâlneşte nici măcar un potenţial client.

În orice afacere, trebuie elaborat un profil al potenţialului cumpărător. În momentul în care înţelegi care sunt cele mai bune ţinte pentru oferta ta, abia atunci eşti pregătit să te poţi concentra asupra strategiilor de marketing pe care le vei adopta pentru a întâlni potenţialii clienţi. Va fi oricum mult mai profitabil decât să te adresezi întregii lumi!

4. Să aplici principiul „big bang" în loc să testezi.

Să lansezi o întreagă campanie publicitară bazată pe o reclamă care nu a fost mai întâi testată este o mare greşeală. Pe Internet, este esenţial să testaţi reclama pe care o utilizaţi şi să o corectaţi în cele mai fine detalii pentru a obţine rezultate. Schimbaţi titluri, ordinea cuvintelor, oferte, etc. până sunteţi convinşi că aţi ajuns la forma care presupune cele mai bune şanse de reuşită.

5. Spam

Nu vă lăsaţi prinşi de tentaţia de a trimite milioane de emailuri la oameni că n-au auzit de voi niciodată. Gândirea, în astfel de situaţii, este că dacă 1% dintre aceşti oameni ar răspunde aţi deveni foarte bogaţi. Ar trebui totuşi să luaţi în calcul riscul că furnizorul vostru să vă interzică accesul la Internet, numele să vă fie publicat în listele cu spammer-i iar navigatorii să fie avertizaţi să nu mai facă afaceri cu voi.

Să trimiţi mesaje nesolicitate nu este un mod profesionist de a conduce o afacere pe Internet. Există nenumărate procedee de a evita spam-ul şi de a intra în relaţii cu potenţialii clienţi într-un mod decent şi acceptabil.

6. În concluzie

Amintiţi-vă mereu că o afacere de lungă durată cere eforturi îndelungate şi perseverenţa, o abordare etică şi profesională, cunoaşterea pieţei, un sistem de muncă, flexibilitate.